

Conny Sturm | 24 January, 2011.

Start-Up Chile, el experimento que busca impulsar con extranjeros el emprendimiento en el país


Todos los emprendedores del programa. (c) Start-Up Chile

En el piso 12 de un edificio en la calle Moneda, en pleno centro de Santiago, se ubican las oficinas-laboratorio de Start-Up Chile, un programa que busca incentivar el emprendimiento en el país trayendo algunas start-ups extrajeras para que usen a Chile como plataforma para sus negocios.

El programa, dependiente del Ministerio de Economía, representa sólo el 0,05% del presupuesto de Corfo. Es un experimento, y se está viendo si funcionará y qué tan efectivo será en sus objetivos. Dependiendo de eso, se ampliará a futuro.

Las metas son varias: promover a Chile como un buen lugar donde instalarse para emprender, fomentar el contacto de emprendedores chilenos con emprendedores extranjeros, y atraer a los inversionistas para que se fijen (y pongan dinero) en los emprendimientos que se están generando aquí, entre otras cosas.

Trabajando en Chile

El piso que comparten ahora las 23 start-ups no es muy grande, considerando que con las contrataciones chilenas de cada nueva compañía, la cantidad de gente trabajando en el lugar aumenta todos los días. “La mayoría tiene uno o dos empleados que son chilenos”, calcula Filipe Gonçalves, portugués co-fundador de Vendder, que ofrece una forma fácil de crear tiendas online.

Andreas von Hessling, alemán fundador de AI Merchant, ejemplifica esta situación. “Tenemos dos chilenos contratados, y también tenemos otras 4 posiciones que necesito llenar. Estoy entrevistando gente y trabajamos con el Duoc porque queremos poner practicantes”, dice.

Mientras algunas oficinas están reservadas para el staff del programa, los emprendedores que llegan temprano pueden ubicarse en algunas de las oficinas laterales que están vacantes, mientras que el resto comparte el espacio alrededor de una gran mesa larga.

Algunos, como los argentinos de Junar, están cotizando para instalarse en otro lado con su propia oficina, porque el espacio ya no se les hace suficiente. Junar es uno de los casos que más éxito ha tenido hasta ahora. A cinco meses de su llegada a Chile, la compañía consiguió una inversión total de US$ 1,2 millones, de parte de dos fondos de inversión chilenos (Aurus Tecnología y Austral Capital) y del grupo “Ángeles Inversionistas Latinoamericanos”.

La compañía piensa instalarse y quedarse definitivamente en el país. “A pesar de que nuestro equipo mezcla muchas nacionalidades, hemos encontrado muy buen talento en Chile y pensamos seguir creciendo el ´backend´ de la operación en este país. Es importante también aclarar que pronto estaremos abriendo oficinas en Estados Unidos”, dice Javier Pajaro, uno de los fundadores de Junar.

El programa

El dinero (US$40.000) que se entrega a las empresas que participan es, sin duda, una de las razones que atrajo a los emprendedores a participar. No es que esa cantidad no se pueda conseguir en otra parte o de otra forma, pero “si consiguiera ese dinero con inversionistas, o capitales de riesgo, no me lo darían así sin exigir parte de la propiedad de la empresa a cambio”, dice Andreas von Hessling. Pero eso no es el único beneficio.

“Nos ayuda con conexiones, inversiones, posibles socios de negocio”, explica Nathan Lustig, de Entrustet. No se trata sólo de conexiones en Chile. “Quizás porque el programa es nuevo y todos están interesados en él, hemos recibido más atención de la prensa y de inversionistas que lo que normalmente habríamos logrado estando en Estados Unidos”, explica.

“Start-Up Chile se está formando como marca. Decir que vienes de Start-Up Chile te puede dar un reconocimiento. Ahora está empezando, pero luego será más reconocido y tendrá más cobertura de prensa, y la gente podrá reconocerte si vienes de ahí”, dice Tiago Matos, de Vendder.

Mientras algunos han objetado las elecciones de ideas de empresas que se han hecho, lo cierto es que este es solo el inicio. “Hay mucho potencial para proyectos en zonas específicas”, opina Enrique Fernández, de Suppier-Sync. Uno de los ejemplos más claros es el de Aeterna Sol, que busca hacer más eficientes los sistemas de paneles solares, para lo que están trabajando en Atacama. “En el futuro yo creo que va a ser más así, mucho más descentralizado”, dice Fernández.

Un chileno en el experimento

Enrique Fernández es el único chileno que tiene a su start-up dentro del programa. ¿Pero por qué hay un chileno en un programa para extranjeros? Enrique no es un tipo común. Tiene dos empresas de importaciones y exportaciones en Fuzhou, China (HC International Hardware y Etching Materials), y hasta hace algunos meses estaba viviendo en Alemania, terminando un MBA en la Fachhochschule für Technik und Wirtschaft de Berlín, cuando vio un artículo respecto al programa.

Como conocía de exportaciones e importaciones y sabía lo complicado que puede ser tratar con gente en China, Enrique tenía la idea de crear “una plataforma social que permita conectar pymes entre Chile y China, con el fin de solucionar necesidades de sourcing, de proveedores”, dice. “Quería hacerlo entre Alemania y China, pero Chile me sirve más porque es un mercado más directo y más pequeño, así que para empezar era perfecto”, explica. Cuando vio el programa, se decidió a intentarlo.

Enrique trajo a su socia en el proyecto, Xiaoling Shi, desde China. “Ella va a estar acá en la primera parte del proyecto, va a hacer los contratos con los primeros proveedores”, dice.

Respecto del programa, la opinión del chileno es buena. “Es piloto, pero para ser piloto está cumpliendo todos los objetivos. Nos esta conectando con emprendedores. Se busca incentivar el ecosistema de emprendimiento, que está medio durmiendo. Y como hay pocas opciones de emprendedores, por eso son malos los acuerdos que puedes alcanzar con inversionistas locales”, dice.

Lo cierto es que se trata de un experimento, y esta es la primera prueba. El tiempo dirá si será exitosa, o no.